



**FORMULIR RANCANGAN PERKULIAHAN
PROGRAM STUDI ADVERTISING AND MARKETING COMMUNICATIONS
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI**

Q

No. Dokumen	061.423.4.70.00	Distribusi			
Tgl. Efektif	01 November 2011				

10. Gaya dan Perilaku *Public Speaking*
11. Kepemimpinan

Minggu Ke *	KEMAMPUAN AKHIR YANG DIHARAPKAN *	BAHAN KAJIAN/MATERI PEMBELAJARAN*	BENTUK PEMBELAJARAN*	KRITERIA PENILAIAN (Indikator)*	BOBOT NILAI
1.	Mahasiswa mampu memahami pengertian Hard Skill dan Soft Skill serta pentingnya mempelajari Soft Skill	Perkenalan Mata Kuliah, Kontrak Belajar dan Pemahaman Soft Skill mengkaji beberapa bagian, antara lain : <ul style="list-style-type: none"> Penjelasan berlangsungnya kelas dan tugas Mata Kuliah Soft Skill untuk satu semester Pemahaman Soft Skill dan pentingnya mempelajari Soft Skill Pembedaan Soft Skill dan Hard Skill 	1. Tatap muka 2. Diskusi Kelompok		
2	Mahasiswa mampu memahami bentuk-bentuk komunikasi manusia, serta masalah atau penghambat yang dapat timbul dalam proses komunikasi manusia.	Pengantar <i>Human Communication</i> , <i>Interpersonal Communication</i> dan <i>Intercultural Communication</i> mengkaji beberapa bagian, antara lain : <ul style="list-style-type: none"> Pemahaman komunikasi manusia Hal-hal yang terlibat dalam komunikasi antar individu; budaya, norma dll Memahami terjadinya miscommunication 	1.Tatap muka 2.Diskusi Kelompok 3.Presentasi		

	Nama Fungsi	Paraf
Dibuat Oleh	Dosen Pengampu / Koordinator MK	
Diperiksa Oleh	Ketua Program Studi	
Disahkan Oleh	Dekan	



**FORMULIR RANCANGAN PERKULIAHAN
PROGRAM STUDI ADVERTISING AND MARKETING COMMUNICATIONS
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI**

Q

No. Dokumen	061.423.4.70.00	Distribusi			
Tgl. Efektif	01 November 2011				

Minggu Ke *	KEMAMPUAN AKHIR YANG DIHARAPKAN *	BAHAN KAJIAN/MATERI PEMBELAJARAN*	BENTUK PEMBELAJARAN*	KRITERIA PENILAIAN (Indikator)*	BOBOT NILAI
		<ul style="list-style-type: none"> Menggali kemampuan diri dalam berkomunikasi; membangun hubungan dengan orang baru, penggunaan bahasa tubuh, serta pemahaman komunikasi verbal dan non-verbal. 			
3	Mahasiswa memahami mengenai konsep Interpersonal Skill	<i>Interpersonal Skill</i> : Mendengarkan mengkaji beberapa bagian, antara lain : <ul style="list-style-type: none"> Pemahaman <i>Interpersonal Skill</i> Interpersonal Skill dalam Komunikasi <i>Listening</i> dan <i>Hearing</i> Pendengar yang efektif 	1. Tatap muka 2. Diskusi		
4	Mahasiswa mampu memahami konsep Interpersonal Skill, terutama mengenai Umpan Balik dan Membujuk	<i>Interpersonal Skill</i> : Umpan balik dan membujuk mengkaji beberapa bagian, antara lain : <ul style="list-style-type: none"> Pentingnya mempelajari bagaimana memberikan umpan balik dan membujuk Pemahaman Umpan Balik dalam ilmu komunikasi Umpan Balik positif dan Negatif Pemahaman Membujuk dan fungsinya 	1. Tatap muka 2. Diskusi		

	Nama Fungsi	Paraf
Dibuat Oleh	Dosen Pengampu / Koordinator MK	
Diperiksa Oleh	Ketua Program Studi	
Disahkan Oleh	Dekan	



**FORMULIR RANCANGAN PERKULIAHAN
PROGRAM STUDI ADVERTISING AND MARKETING COMMUNICATIONS
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI**

Q

No. Dokumen	061.423.4.70.00	Distribusi			
Tgl. Efektif	01 November 2011				

Minggu Ke *	KEMAMPUAN AKHIR YANG DIHARAPKAN *	BAHAN KAJIAN/MATERI PEMBELAJARAN*	BENTUK PEMBELAJARAN*	KRITERIA PENILAIAN (Indikator)*	BOBOT NILAI
		<p>dalam komunikasi</p> <ul style="list-style-type: none"> Keterampilan membujuk dalam dunia kerja (contoh kasus) 			
5	Mahasiswa mampu memahami berbagai konflik serta pemecahannya dan teknik-teknik negosiasi	<p><i>Interpersonal Skill</i>: Pemecahan Konflik dan teknik negosiasi mengkaji beberapa bagian, antara lain :</p> <ul style="list-style-type: none"> Pemahaman Konflik Jenis konflik Kemampuan menghadapi dan memecahkan konflik Gaya menghadapi konflik Pemahaman dan praktik negosiasi 	<p>1.Tatap muka 2.Diskusi</p>		
6	Mahasiswa mampu memahami konsep mengenai kecerdasan emosi.	<p><i>Interpersonal Skill</i>: Kecerdasan Emosi mengkaji beberapa bagian, antara lain :</p> <ul style="list-style-type: none"> Pemahaman Kecerdasan Emosi Peran dan fungsi memiliki kecerdasan emosi Dimensi <i>self awareness, self esteem, interpersonal relations</i> dan <i>emphathy</i> 	<p>1.Tatap muka 2.Diskusi 3.Presentasi</p>		
7	Mahasiswa mampu	Ulasan Materi pertemuan 1-6 dan	1. Tatap muka		

	Nama Fungsi	Paraf
Dibuat Oleh	Dosen Pengampu / Koordinator MK	
Diperiksa Oleh	Ketua Program Studi	
Disahkan Oleh	Dekan	



**FORMULIR RANCANGAN PERKULIAHAN
PROGRAM STUDI ADVERTISING AND MARKETING COMMUNICATIONS
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI**

Q

No. Dokumen	061.423.4.70.00	Distribusi			
Tgl. Efektif	01 November 2011				

Minggu Ke *	KEMAMPUAN AKHIR YANG DIHARAPKAN *	BAHAN KAJIAN/MATERI PEMBELAJARAN*	BENTUK PEMBELAJARAN*	KRITERIA PENILAIAN (Indikator)*	BOBOT NILAI
	meriview kembali mengenai konsep-konsep dalam Interpersonal Skill dan Human Communication	implementasi tugas, yaitu : <ul style="list-style-type: none"> Implementasi tugas berupa presentasi atau pelaksanaan kuis 	2.Diskusi		
8	UTS				
9	Mahasiswa mampu memahami tentang konsep Karakter dan Potensi Diri	Pemahaman Karakter dan Potensi diri mengkaji beberapa bagian, antara lain : <ul style="list-style-type: none"> Pemahaman Karakter dasar Mengenali kekuatan dan kelemahan diri Pemahaman Kompetensi dan mengenal kompetensi diri Pemahaman Potensi diri dan mengenal Potensi diri 	1. Tatap muka 2. Diskusi		
10	Mahasiswa mampu memahami tentang konsep Manajemen Diri	Manajemen Diri mengkaji beberapa bagian, antara lain: <ul style="list-style-type: none"> Pemahaman Manajemen Diri (berhubungan dengan diri sendiri, waktu dan orang lain) Menghadapi stress, deadline, pekerjaan, tugas dll 	1. Tatap muka 2. Diskusi 3. Presentasi		

	Nama Fungsi	Paraf
Dibuat Oleh	Dosen Pengampu / Koordinator MK	
Diperiksa Oleh	Ketua Program Studi	
Disahkan Oleh	Dekan	



**FORMULIR RANCANGAN PERKULIAHAN
PROGRAM STUDI ADVERTISING AND MARKETING COMMUNICATIONS
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI**

Q

No. Dokumen	061.423.4.70.00	Distribusi			
Tgl. Efektif	01 November 2011				

Minggu Ke *	KEMAMPUAN AKHIR YANG DIHARAPKAN *	BAHAN KAJIAN/MATERI PEMBELAJARAN*	BENTUK PEMBELAJARAN*	KRITERIA PENILAIAN (Indikator)*	BOBOT NILAI
		<ul style="list-style-type: none"> Mengenal skala prioritas Peningkatan kinerja pribadi 			
11	Mahasiswa mampu memahami Kepemimpinan (Leadership)	Kepemimpinan (Leadership) mengkaji beberapa bagian, antara lain : <ul style="list-style-type: none"> Pemahaman Kepemimpinan Keterampilan dasar dalam kepemimpinan Peran, fungsi dan ciri pemimpin 	1. Tatap muka 2. Diskusi		
12	Mahasiswa mampu memahami tentang Gaya dan Perilaku Kepemimpinan	Gaya dan Perilaku Kepemimpinan mengkaji beberapa bagian, antara lain : <ul style="list-style-type: none"> Faktor internal yang memengaruhi gaya kepemimpinan Berbagai gaya dan perilaku kepemimpinan Kepemimpinan situasional Kepemimpinan efektif 	1. Tatap muka 2. Diskusi 3. Presentasi		
13	Mahasiswa mampu memahami teknik Public Speaking dan Presentasi	<i>Public Speaking</i> dan Teknik Presentasi 1 mengkaji beberapa bagian, antara lain : <ul style="list-style-type: none"> Ruang Lingkup Public Speaking Public Speaking sebagai sarana komunikasi Pengetahuan protokol 	1. Tatap muka 2. Diskusi 3. Presentasi		

	Nama Fungsi	Paraf
Dibuat Oleh	Dosen Pengampu / Koordinator MK	
Diperiksa Oleh	Ketua Program Studi	
Disahkan Oleh	Dekan	



**FORMULIR RANCANGAN PERKULIAHAN
PROGRAM STUDI ADVERTISING AND MARKETING COMMUNICATIONS
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI**

Q

No. Dokumen	061.423.4.70.00	Distribusi			
Tgl. Efektif	01 November 2011				

Minggu Ke *	KEMAMPUAN AKHIR YANG DIHARAPKAN *	BAHAN KAJIAN/MATERI PEMBELAJARAN*	BENTUK PEMBELAJARAN*	KRITERIA PENILAIAN (Indikator)*	BOBOT NILAI
14	Mahasiswa mampu memahami teknik Public Speaking dan Presentasi	<ul style="list-style-type: none"> • Berbicara di depan umum <i>Public Speaking</i> dan Teknik Presentasi 2 mengkaji beberapa bagian, antara lain : <ul style="list-style-type: none"> • Metode dan penyajian • Prinsip-prinsip penyampaian pidato • Rapat dan Moderator 	1. Tatap muka 2. Diskusi		
15	Mahasiswa mampu mereview kembali mengenai berbagai konsep tentang Karakter Pribadi, Manajemen Diri, Public Speaking, dan Teknik Presentasi	Ulasan Materi Pertemuan 9-14 dan Implementasi Tugas, yaitu : <ul style="list-style-type: none"> • Praktik <i>Public Speaking</i> 	1. Tatap muka 2. Diskusi		
16	UAS				

Penilaian :

- | | |
|-----------------------------------|-------|
| 1. Kehadiran & Keaktifan di Kelas | → 10% |
| 2. Tugas: Presentasi & Makalah | → 40% |
| 3. UTS | → 20% |
| 4. UAS | → 30% |

	Nama Fungsi	Paraf
Dibuat Oleh	Dosen Pengampu / Koordinator MK	
Diperiksa Oleh	Ketua Program Studi	
Disahkan Oleh	Dekan	



**FORMULIR RANCANGAN PERKULIAHAN
PROGRAM STUDI ADVERTISING AND MARKETING COMMUNICATIONS
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI**

Q

No. Dokumen	061.423.4.70.00	Distribusi				
Tgl. Efektif	01 November 2011					

Daftar Pustaka:

1. De Janasz, S.C.2011. Interpersonal Skills in Organizations 4thed. McGraw-Hill.
2. Harefa,A.2004.Menata Karier. Jakarta: Kompas Group.
3. Kasali, R. 2007. Sukses Melakukan Presentasi Jakarta: Indeks Gramedia.
4. Lothar, S. 2004. Mengatur Waktu Secara Efektif. Jakarta. Gramedia.
5. Mulyana. D. 2004. Komuniasi Efektif. Bandung: Rosda Karya.
6. Oliy, H. 2007. Public Speaking. Jakarta: Indeks Gramedia.
7. Artikel Jurnal

	Nama Fungsi	Paraf
Dibuat Oleh	Dosen Pengampu / Koordinator MK	
Diperiksa Oleh	Ketua Program Studi	
Disahkan Oleh	Dekan	